

BAC Pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

Secteurs professionnels :
Agro-alimentaire, alimentation, cuisine, vente, commerce.

Niveau : 4

Diplôme(s) visé(s) : BAC PRO technicien conseil vente en alimentation -
Relevant du Ministère de l'Agriculture - Durée 3 ans

Prérequis : Après une troisième générale ou prépa pro ou de l'enseignement agricole ou une
seconde professionnelle ou une seconde générale ou technologique, ou un CAP

Statuts : Initial - Apprentissage - (F.P.C. nous consulter)

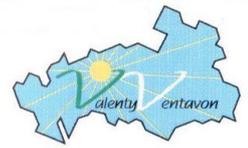
Une formation en 3 ans de la seconde à la terminale. Des jeunes compétents et opérationnels à la
sortie de la formation. Ce bac Pro permet d'avoir une double compétence : commerciale et
connaissance des spécificités des produits alimentaires

Les + de la formation : Tout au long des deux premières années, les apprenants s'impliquent dans
de nombreuses actions, participation à des salons, projets socioculturels, financement de voyage
d'étude...



Présentation

Le titulaire de ce bac pro travaille dans la vente des produits alimentaires et des vins et spiritueux. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en œuvre des propositions de promotion. Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients. Le titulaire de ce bac pro gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle, vins et spiritueux.



Concernant la vente de produits alimentaires, ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin. Pour ce qui est de la pratique du conseil et de la vente de vins et spiritueux, elle se fait aussi à domicile, auprès de restaurants, de caves ou de particuliers, pour le compte de producteurs ou de négociants. Occasionnellement, des activités d'animation sur les foires lui sont confiées. À terme, il peut devenir responsable ou gérant de magasin, ou responsable d'un service de vente à domicile. Cela permet également d'être employé dans des magasins ou des rayons spécialisés par des producteurs, des coopératives, des caves, des négociants, des chaînes de magasins spécialisées ou dans la grande distribution.

Objectifs généraux → Acquérir des méthodologies, des connaissances, des compétences professionnelles, des pratiques professionnelles, pour devenir après quelques expériences en entreprise, vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint ou manager de rayon. Les expériences professionnelles tendent à lui faire prendre la posture de responsable de rayon ou gérant de magasin en produits alimentaires et boissons

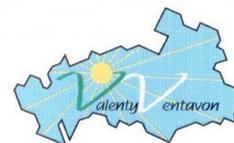
- Développer la réflexion et l'analyse.
- Maîtriser les démarches technico-économiques et financières d'une entreprise.

Compétences

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles.
- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle. Développer sa motricité.
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques.
- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon.
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente.
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier.
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires.
- Animer un espace de vente de produits alimentaires.
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Rythme pédagogique

→ Une formation par alternance qui s'appuie sur 20 semaines de stage professionnel en moyenne/ an pour les stagiaires ou 30 semaines pour les apprentis dans des entreprises de commercialisation de produits alimentaires et produits divers et 17 semaines de formation théorique en moyenne/an associées à la pratique au sein de la Maison Familiale Rurale ou chez des partenaires.



Blocs de compétences

Blocs d'enseignement généraux :

- Connaissance et pratique de la langue française, approche de l'œuvre littéraire, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde.
- Connaissance et pratique d'une langue étrangère et culture.
- Education physique et sportive. Motricité, santé, socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi.
- Education socioculturelle.
- Connaissance du monde contemporain.
- Hygiène et protection de la santé.
- Culture scientifique et technologique.

Blocs d'enseignement professionnels :

- Expertise Conseil en produits alimentaires.
- Conduite de la vente.
- Animation commerciale.
- Qualité des produits et hygiène.
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.
- Etude opérationnelle du point de vente.
- Optimisation et gestion d'un espace de vente.

Organisation de la formation : 1 ère année : 550 h 2ème année : 630 h 3ème année : 720 h

Stages en entreprise, le choix se comporte sur :

- Des magasins spécialisés (magasin de producteur, épicerie de proximité, épicerie fine, chocolaterie, épicerie bio, cave...)
- Tout type de structure possédant un rayon produit alimentaire et/ou boisson (Jardinerie, supérette...)

Ils ont également la possibilité de réaliser un stage à l'étranger financé par l'Europe (projet Erasmus +).

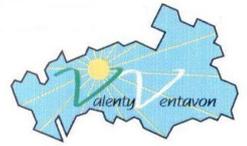
Délivrance du diplôme :

Sous statut scolaire ou en apprentissage :

Contrôle Continu en Cours de Formation (CCF) à raison de 1, 2 ou 3 par module, et quatre épreuves terminales. Obtention du BAC (diplôme d'état du ministère de l'Agriculture) par la moyenne du contrôle continu (52 % du Bac) et des épreuves terminales (48%).

Résultat aux examens 2022 : formation initiale scolaire 75% - Apprentissage 100%

Insertion 2021 : 27% en emploi 64% en poursuite d'étude



Débouchés

Vie active

(Vendeur conseil en alimentation, vins et spiritueux, VRP, adjoint au responsable de rayon, de secteur dans une enseigne, adjoint au responsable de magasin...)

Poursuite de formation :

BTSA Technico-commercial, BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel) ...

Conditions d'admission

Le candidat peut être issu de :

Classe de 3ème, de CAP des secteurs du commerce, de la vente ou des services en milieu rural.

- Obtention d'un contrat d'apprentissage pour un apprenti.
- Accompagnement des publics en situation de handicap.
- Il doit participer à un entretien de motivation avec la direction.

Rentrée

Rentrée en septembre pour le statut scolaire et possible durant le 1er trimestre pour les apprentis.

Tarifs

Statut scolaire

2nde : Demi-Pension 1552€/an Pension complète 2056€/an

1ère/TLe : Demi-Pension 1746€/an Pension complète 2313€/an

Apprentissage

2nde : Demi-Pension 768€/an Pension complète 1684.80€/an

1ère/TLe : Demi-Pension 864€/an Pension complète 1895.40€/an

Possibilités d'aides des OPCO pour :

- Frais de formations
- Hébergements
- Repas

Les + de la MFR

S.S.T.

Internat

Vie collective

Accompagnement individuel

Petit groupe classe

Travaux pratiques + visites d'entreprises

Equipements d'ateliers professionnels

Mobilité

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap sur site pour l'accessibilité pédagogique.